Sous-location vs. Coworking : Une comparaison complète des espaces de bureau

Publié le 14 juin 2025 55 min de lecture

Sous-location vs. Coworking : Une Comparaison Complète des Espaces de Bureau

Introduction

Trouver la bonne solution de bureau est devenu une décision stratégique dans le paysage évolutif du lieu de travail actuel. Les entreprises pèsent de plus en plus la **sous-location d'espaces de bureau commerciaux par rapport à l'utilisation d' espaces de coworking** comme alternatives flexibles aux baux traditionnels à long terme. Ce rapport fournit une comparaison approfondie de ces deux modèles – sous-location et coworking – en termes de rentabilité, de flexibilité, d'obligations de bail, de commodités, d'avantages de localisation et de stratégie à long terme. Nous intégrons des données de marché récentes et des informations de l'industrie provenant de grandes firmes immobilières (CBRE, JLL, Cushman & Wakefield, etc.), et incluons des analyses de scénarios financiers (par exemple, une startup de 5 personnes à New York vs. un hub de 10 personnes à Austin) pour illustrer les différences de coûts. Nous abordons également les risques juridiques et opérationnels et mettons en évidence des exemples concrets pour guider les professionnels dans le choix du modèle le plus avantageux pour leur stade d'entreprise, la taille de leur équipe et les conditions du marché.

Aperçu des Modèles de Sous-location et de Coworking

La **sous-location** d'un bureau signifie qu'une entreprise (le sous-locataire) loue un espace à un autre locataire (le sous-bailleur) plutôt que directement au propriétaire de l'immeuble. Le sous-locataire assume l'utilisation de l'espace pour la durée restante (ou une durée négociée) du bail original du locataire. Les sous-locations sont souvent **entièrement aménagées et même meublées ("prêtes à l'emploi")**, car le sous-bailleur peut laisser des meubles, des équipements et du câblage (Source: reubenlaw.com). Le sous-locataire paie généralement le loyer au sous-bailleur (souvent à un prix inférieur aux taux du marché) et doit respecter les termes du bail original en plus de l'accord de sous-location. Cet arrangement peut bénéficier aux entreprises en croissance recherchant des **engagements plus courts** que les baux directs et potentiellement un loyer plus bas, tout en permettant aux locataires originaux de se décharger de l'espace excédentaire.

Les **espaces de coworking**, en revanche, sont des ** espaces de travail flexibles, basés sur l'adhésion** exploités par des fournisseurs tiers (par exemple, WeWork, Regus, Industrious, etc.). Les entreprises ou les particuliers paient pour accéder à des bureaux prêts à l'emploi selon des modalités allant des laissez-passer journaliers aux abonnements mensuels. Les offres de coworking vont des zones de hot-desking ouvertes aux bureaux dédiés et aux suites de bureaux privés. Les frais d'adhésion **incluent généralement le mobilier, les services publics, l'internet, le nettoyage et les commodités partagées** comme les salles de conférence, les salons et les bars à café. Le

coworking est essentiellement une forme de "l'espace en tant que service", sans **obligations de bail immobilier à long terme** pour l'occupant. Ce modèle a gagné en importance pour son **extrême flexibilité et sa commodité clé en main**, attirant tout le monde, des startups et des travailleurs indépendants aux équipes satellites de grandes entreprises.

Contexte du marché : La sous-location et le coworking se sont considérablement développés ces dernières années, poussés par le besoin de flexibilité au milieu des changements de modes de travail (surtout après 2020). Aux États-Unis, l'espace de sous-location de bureaux disponible a presque doublé, passant de 96 millions de pieds carrés au T1 2020 à 189 millions de pieds carrés au T1 2023, représentant environ 19 % de toute la disponibilité de bureaux (Source: cbre.com). Les grandes entreprises de la technologie, de la finance et des services professionnels ont mis l'excédent d'espace sur le marché de la sous-location, créant des opportunités pour les petits occupants de profiter de **bureaux de haute qualité à des loyers réduits** (Source: reubenlaw.com). Dans le même temps, le **secteur des bureaux flexibles (coworking) a connu un essor**, avec un taux de croissance annuel moyen d'environ 23 % depuis 2010 (dépassant de loin la croissance annuelle d'environ 1 % de l'occupation de bureaux traditionnels) (Source: retaildive.com). Selon une projection de JLL, les **espaces flexibles pourraient représenter 30 % de tout le stock de bureaux d'ici 2030** (Source: retaildive.com). Même à travers les perturbations pandémiques, la demande de flexibilité est restée forte – en 2022, 51 % des cadres supérieurs de l'immobilier d'entreprise prévoyaient que l'espace flexible représenterait 10 à 50 % de leur empreinte de bureaux d'ici quelques années (et 8 % visaient >50 %) (Source: coworkingcafe.com). Clairement, la sous-location et le coworking sont désormais des stratégies courantes. Les sections suivantes compareront ces modèles selon des critères de décision clés.

Rentabilité et Comparaison Financière

Le coût est souvent le facteur décisif lors du choix entre une sous-location et un espace de coworking. Les deux options peuvent permettre d'économiser de l'argent par rapport à un bail direct traditionnel, mais leurs structures de coûts diffèrent considérablement. Ci-dessous, nous examinons les composantes des coûts et présentons des comparaisons basées sur des scénarios.

Structure des coûts – Coworking : Le coworking facture généralement **par personne et par mois**. Par exemple, à New York, le coût mensuel médian d'un bureau dédié dans un espace de coworking est d'environ **425 $ par personne** (Source: statista.com), tandis que les abonnements hot-desk (siège non attribué) coûtent en moyenne environ 239 $ (Source: statista.com). Ces frais sont *tout compris*, couvrant l'espace de travail, les services publics, les commodités de bureau normales et

souvent l'accès 24h/24 et 7j/7. Il n'y a généralement **pas de coûts d'aménagement initiaux ni de dépôts de garantie** au-delà d'un éventuel dépôt d'un mois d'adhésion. Il est important de noter que, parce que les membres du coworking partagent des zones et des ressources communes, les petites équipes peuvent occuper beaucoup moins de pieds carrés qu'elles ne le feraient dans un bureau privé par rapport à un bureau privé dans un espace de coworking. Cela signifie que le **coût effectif par pied carré** pour un utilisateur de coworking pourrait être plus élevé, mais le **coût absolu pour une petite équipe** peut être plus bas puisque vous ne payez que pour les sièges dont vous avez besoin et partagez tout le reste (Source: coworkingcafe.com)(Source: coworkingcafe.com). Les plans d'adhésion peuvent souvent être augmentés ou diminués à court préavis, évitant ainsi les dépenses liées au paiement d'un espace sous-utilisé.

Structure des coûts – Sous-location : Les loyers de sous-location sont généralement exprimés **par pied carré (par an)**, comme pour les baux directs. Cependant, les sous-locations sont souvent fortement réduites par rapport aux loyers du marché en vigueur : *« L'espace de sous-location est généralement commercialisé avec un taux de loyer **20 % à 40 % inférieur** aux taux de location directe »* (Source: cbre.com). En pratique, les sous-locataires pourraient payer environ 70 à 80 % de ce qu'un locataire direct comparable paierait dans le même immeuble (Source: g2cre.com). Par exemple, sur le marché favorable aux locataires de San Francisco en 2021, les offres de sous-location ont sous-coté les loyers directs en offrant des **abattements de loyer et des taux plus bas**, de sorte que les loyers effectifs globaux étaient environ 30 % inférieurs aux normes d'avant 2020 (Source: reubenlaw.com)(Source: reubenlaw.com). Les sous-locations ont également tendance à être **« prêtes à l'emploi »**, ce qui permet d'économiser sur les coûts initiaux – un sous-locataire peut souvent prendre l'espace *tel quel avec le mobilier et le câblage sans frais supplémentaires* (Source: reubenlaw.com). Cependant, les sous-locataires peuvent toujours être responsables de dépenses telles que leur part des services publics ou des coûts d'exploitation (selon la structure du bail), et devraient prendre en compte les coûts de toute modification souhaitée (notant que les sous-bailleurs fournissent rarement des allocations d'amélioration (Source: reubenlaw.com)).

En résumé, les coûts de coworking sont basés sur la personne et clé en main ; les coûts de sous-location sont basés sur la superficie et potentiellement à prix réduit, mais comportent des dépenses de location typiques. Le **point d'équilibre** entre les deux dépend souvent de la taille de l'équipe et de l'horizon d'utilisation. Nous comparons maintenant des scénarios spécifiques :

Scénario 1 : Startup de 5 personnes à Manhattan, NYC

Considérons une petite startup de 5 employés à Manhattan. Ils ont besoin d'un espace de travail pour l'équipe et hésitent entre le coworking et la sous-location d'un petit bureau. Nous comparons les coûts annuels :

- **Option Coworking (NYC) :** L'équipe pourrait louer 5 bureaux dédiés dans un centre de Coworking spaces in Montreal. En utilisant les tarifs médians de NYC, cela coûte environ **425 $ par personne/mois** (Source: statista.com). Pour 5 personnes, cela représente environ **2 125 $ par mois**, soit **~25 500 $ par an**. Ces frais incluent un espace entièrement meublé, l'internet haut débit, le nettoyage, les services publics et l'accès aux commodités communes. *(Si l'équipe optait pour un petit bureau privé au sein d'un hub de coworking, le coût par personne pourrait être plus élevé – par exemple, les bureaux privés WeWork à Manhattan varient souvent de 700 $ à 1 000 $ et plus par bureau/mois selon l'emplacement (Source: deskpass.com) – mais toujours de l'ordre de dizaines de milliers par an, pas de centaines de milliers.)*

- **Option Sous-location (NYC) :** Un petit bureau privé typique pour 5 personnes pourrait nécessiter environ **1 000 pieds carrés** d'espace (à environ 200 pieds carrés par personne pour prévoir des zones de réunion/stockage). Les loyers de bureaux de classe A à Midtown Manhattan ont atteint en moyenne environ **80 à 90 $ par pied carré** par an ces dernières années, mais l'espace de sous-location est généralement assorti d'une réduction. En supposant une **réduction de 30 % sur la sous-location**, le loyer effectif pourrait être de l'ordre de **60 $ par pied carré/an** pour un espace de qualité (Source: cbre.com). Pour 1 000 pieds carrés, cela équivaut à **60 000 $ par an (~5 000 $/mois)** en loyer de base. Ce coût de sous-location est **plus du double** du coût annuel de l'option coworking dans ce scénario. Même si nous considérons une sous-location de classe B moins chère à, disons, 45 $/pi.ca. (équivalent à ~45 000 $/an), la startup paierait toujours près de 20 000 $ de plus que les adhésions au coworking. Et surtout, le chiffre de la sous-location *exclut* les services – la startup encourrait des coûts supplémentaires pour le service internet, le nettoyage des bureaux, le café/les collations, et tout mobilier s'il n'est pas fourni. Une fois ceux-ci ajoutés, le **véritable coût d'occupation** de la sous-location pourrait encore augmenter.

Résultat : Pour une **équipe de 5 personnes à New York**, le coworking est généralement **plus rentable** à court terme. Les estimations montrent des économies de l'ordre de **50 % ou plus** par rapport à la sous-location d'un bureau privé de taille équivalente. Cela correspond à des données plus larges : en fait, dans de nombreuses villes américaines, un abonnement de coworking pour une équipe de 10 personnes coûte environ la moitié moins cher que la location de 2 000 pieds carrés de bureaux (Source: coworkingcafe.com). New York illustre cette tendance – une équipe de 10

personnes à New York pourrait économiser jusqu'à **62 900 $ par an** en utilisant des bureaux dédiés en coworking au lieu d'un bureau loué (Source: coworkingcafe.com). Pour une équipe de 5 personnes, cela implique des économies annuelles de l'ordre de ~30 000 $ en choisissant le coworking. Le point d'équilibre se déplacerait si l'équipe devenait beaucoup plus grande (discuté plus loin), mais à cette échelle, le **modèle de coworking maximise clairement la rentabilité**.

Scénario 2 : Hub d'équipe à distance de 10 personnes à Austin, TX

Considérons maintenant une entreprise qui établit un petit bureau central pour 10 employés à Austin, au Texas (une ville avec des loyers plus bas que New York, mais aussi des coûts de coworking plus bas). Nous comparons les coûts annuels :

- **Option Coworking (Austin) :** Les prix du coworking à Austin sont modérés. Les abonnements hot-desk coûtent en moyenne entre **200 et 350 $ par mois** et les bureaux dédiés varient entre **350 et 700 $ par mois** à Austin, selon l'emplacement et les commodités (Source: deskpass.com). Si l'équipe opte pour une suite privée de 10 personnes ou un plan de bureaux dédiés, supposons environ **400 $ par personne/mois** comme estimation moyenne. Pour 10 personnes, cela représente **4 000 $ par mois**, soit **~48 000 $ par an**. Cela inclut tous les services standard. Il est à noter que si l'équipe n'a pas besoin d'être au bureau tous les jours, elle pourrait réduire davantage les coûts (par exemple, en achetant moins d'abonnements partagés ou en utilisant des plans à temps partiel/hot-desk). Mais pour un espace à temps plein comparable pour 10 personnes, ~48 000 $/an est un budget de coworking raisonnable.

- **Option Sous-location (Austin) :** Les loyers de bureaux à Austin s'élèvent en moyenne à environ **42 à 44 $ par pied carré par an (service complet) pour un espace de premier ordre** (Source: austintenantadvisors.com). De nombreux espaces de classe A se situent dans la fourchette des 50 $ par pied carré, tandis que la classe B peut être dans les 30 $ (Source: austintenantadvisors.com). En supposant une moyenne de **43 $/pi.ca.** et environ **1 500 pi.ca.** nécessaires pour 10 personnes, le loyer annuel serait d'environ **64 500 $**. Si l'entreprise trouve une sous-location, elle pourrait obtenir un taux plus bas – disons ~35 $/pi.ca. (une réduction d'environ 20 %) – ce qui équivaudrait à **52 500 $/an**. Cependant, le marché actuel d'Austin est relativement sain, de sorte que les réductions de sous-location pourraient ne pas être extrêmement importantes. En prenant 60 000 $/an comme coût d'occupation approximatif pour une sous-location (incluant certains services publics ou extras), nous constatons que **les coûts sont dans la même fourchette que l'option coworking**. Le coworking à 48 000 $ est quelque peu moins cher, mais pas de manière aussi spectaculaire qu'à New York. À 48 000 $ contre 64 000 $, le modèle de coworking est environ **25 % moins cher** dans ce scénario. Si l'équipe

pouvait utiliser des plans hot-desk (par exemple, si les 10 personnes ne sont pas toutes présentes quotidiennement, ou si elles utilisent un horaire plus hybride), le coût du coworking pourrait encore baisser, élargissant l'écart. D'un autre côté, si elles voulaient une suite clé en main haut de gamme dans un emplacement de coworking premium, le coût pourrait égaler ou dépasser la sous-location.

Résultat : Pour une **équipe de 10 personnes à Austin**, le coworking présente toujours un avantage de coût, mais il est plus modeste. **Plus les loyers de bureaux du marché sont bas, plus l'écart est faible** entre les coûts de sous-location et de coworking. Dans le cas d'Austin, le coworking est environ 20 à 30 % moins cher selon nos estimations. Les données du marché le confirment : dans 96 % des 146 villes américaines analysées en 2023, le coworking était plus abordable que la location, mais le *degré* d'économies variait considérablement (Source: coworkingcafe.com)(Source: coworkingcafe.com). Dans quelques marchés à faible coût, un bail traditionnel (ou une sous-location) peut en fait rivaliser ou battre le coworking sur le pur coût – par exemple, **Cincinnati** était une ville où un bail de bureau s'est avéré environ 11 % moins cher que les abonnements de coworking équivalents (Source: coworkingcafe.com). Généralement, cependant, les **équipes de petite et moyenne taille (<<50 personnes) trouvent le coworking avantageux en termes de coûts dans la plupart des marchés** (Source: coworkingcafe.com). Les frais de coworking incluent de nombreux services (mobilier, nettoyage, etc.) qui seraient des coûts supplémentaires dans une sous-location, et les petites équipes ne réalisent tout simplement pas d'économies d'échelle dans un bureau privé comme le font les plus grandes.

Économies d'échelle : Il est important de noter qu'à mesure que la **taille de l'équipe augmente, le calcul des coûts change**. Un bureau de 2 000 pieds carrés peut accueillir confortablement environ 10 à 14 personnes ; au-delà de cela (~15 personnes et plus), une entreprise aurait probablement besoin d'un espace plus grand où un bail direct ou une longue sous-location pourrait commencer à avoir plus de sens financier. De nombreuses analyses suggèrent que jusqu'à environ **50 employés**, l'espace flexible reste souvent une évidence en termes de coût et d'agilité (Source: coworkingcafe.com). Au-delà, le coût par personne des abonnements de coworking peut l'emporter sur un bail profondément négocié pour un plus grand bloc d'espace. Par exemple, un besoin de 50 personnes pourrait nécessiter ~7 500 pieds carrés ; à 40-50 $/pi.ca., cela représente ~300 000 $/an, ce qui est probablement mieux que 50 bureaux de coworking (qui pourraient coûter de 50 000 $ * 5 = 250 000 $ à 400 000 $ et plus par an selon le marché). Ainsi, les entreprises ont tendance à se tourner vers la sous-location ou les baux directs à mesure qu'elles atteignent une plus grande échelle. En fait, une **trajectoire de croissance** courante notée par les courtiers est la suivante : *« commencer en coworking, passer à une sous-location de 12 à 18 mois, puis à un bail de 2 à 3 ans, et finalement signer un bail direct de 5 à 7 ans une fois que l'entreprise a besoin de 15 000 à 20 000*

pieds carrés » (Source: blog.cort.com). Cette approche échelonnée souligne que le **coworking est généralement le plus rentable pour les petites équipes et les horizons à court terme**, tandis que la sous-location (et plus tard, le bail direct) peut devenir plus rentable à mesure qu'une entreprise se stabilise et se développe.

Flexibilité et Engagement de Durée

Flexibilité et Engagement à Terme

La flexibilité est le véritable atout du coworking, tandis que la sous-location, bien que plus souple qu'un bail direct à long terme, implique toujours des engagements.

Flexibilité du Coworking : Les accords de coworking sont généralement **très flexibles**. La plupart des abonnements de coworking fonctionnent au mois le mois ou avec des engagements courts (3, 6, 12 mois) avec des options d'extension ou d'annulation moyennant un préavis minimal (souvent 30 jours). Cela permet aux entreprises d'**augmenter ou de réduire leur taille** rapidement. Besoin d'ajouter 5 postes de travail supplémentaires le mois prochain ? Dans un espace de coworking, cela peut être aussi simple qu'envoyer une demande au fournisseur (sous réserve de disponibilité). Inversement, si vous devez réduire le nombre de postes ou même fermer l'espace, vous n'êtes pas lié par des années de loyer – vous pouvez réduire votre taille au prochain cycle de facturation, évitant ainsi des frais de résiliation de bail coûteux. Le coworking permet également une **flexibilité géographique** : de nombreux fournisseurs offrent un accès à plusieurs sites, même à l'échelle mondiale, sous un seul abonnement. Par exemple, une équipe peut travailler cette semaine dans un site de coworking à San Jose et la semaine prochaine à Los Angeles avec le même forfait. Cet effet de réseau est utile pour les équipes distribuées et le personnel en déplacement. À l'ère post-pandémique du travail hybride, une telle flexibilité est un atout majeur. En effet, **42 % des entreprises prévoient d'utiliser *davantage* d'espaces flexibles au cours des trois prochaines années** dans le cadre de leurs politiques hybrides (Source: jll.com). La capacité à **« ajuster le cadran »** sur l'utilisation de l'espace chaque mois est une caractéristique inégalée du coworking.

Flexibilité de la Sous-location : Les sous-locations sont par nature **moins flexibles** que le coworking, mais restent généralement plus souples que les baux standards de 5 à 10 ans. La durée d'une sous-location peut varier de quelques mois à plusieurs années, selon ce qui restait sur le bail principal ou ce qui a été négocié. De nombreuses sous-locations ont des durées restantes de l'ordre de **1 à 3 ans**, ce qui peut convenir aux entreprises qui ne sont pas prêtes à s'engager pour une

décennie. Cependant, une fois que vous signez une sous-location, vous êtes généralement obligé pour toute la durée (par exemple, si vous prenez une sous-location de 24 mois, vous êtes redevable de 24 mois de loyer, à moins de négocier une sortie anticipée ou de trouver *un autre* sous-sous-locataire, ce qui peut être compliqué et nécessite souvent le consentement du propriétaire). Comparé au coworking, l'**adaptation de la taille demande plus d'efforts** : vous ne pouvez pas simplement ajouter un poste de travail supplémentaire le mois prochain – soit vous vous développez dans la superficie fixe (jusqu'à ce que vous la dépassiez), soit vous devez trouver un nouvel espace. Réduire la taille à mi-parcours est tout aussi difficile – vous pourriez finir par payer pour un espace vide si vos effectifs diminuent. Certaines sous-locations autorisent la sous-sous-location partielle ou comportent des options de réduction, mais ce sont des exceptions plutôt que la règle.

Là où les sous-locations offrent une certaine flexibilité, c'est en tant que **solutions intermédiaires** – les entreprises les utilisent comme un pont, comme mentionné précédemment dans la trajectoire de croissance. Par exemple, une startup pourrait sous-louer 5 000 pieds carrés pendant 2 ans comme solution temporaire entre un petit espace de coworking et un siège social plus grand. La sous-location peut ainsi être un moyen de « faire le pont temporel » jusqu'à ce qu'une entreprise soit prête pour un espace personnalisé à long terme. Mais pendant la durée de la sous-location, l'entreprise a **beaucoup moins d'agilité** pour ajuster l'utilisation de l'espace par rapport à un abonnement de coworking.

En résumé, si la priorité absolue est la **flexibilité à court terme et un engagement minimal**, le coworking est le grand gagnant. Il offre un espace *à la demande* et même la possibilité de **tester différents marchés** (certaines entreprises utilisent le coworking pour tester une nouvelle ville avant de s'y engager par un bail). La sous-location offre une **flexibilité modérée sur la durée du terme** (vous pouvez obtenir des contrats plus courts que les baux directs) mais peu de flexibilité une fois signé – c'est essentiellement un bail fixe à plus petite échelle.

Obligations Locatives et Considérations Juridiques

La nature de l'obligation contractuelle en sous-location par rapport au coworking est fondamentalement différente, entraînant des implications juridiques et opérationnelles distinctes.

Accords de Coworking : Lorsque vous utilisez un espace de coworking, vous signez généralement un **contrat d'adhésion ou de service**, et non un bail immobilier. Légalement, cela est souvent structuré comme une licence d'utilisation de l'espace et des services, ce qui signifie **moins de droits et de responsabilités pour le locataire**. Du point de vue de l'occupant, l'avantage est la simplicité – il n'y a pas de long bail à négocier ou à garantir personnellement, et pas besoin

d'avocats pour éplucher les clauses du bail du propriétaire. Vous payez des frais d'adhésion pour les services ; si vous enfreignez les conditions ou partez, le pire résultat est généralement la perte d'accès ou une pénalité équivalente à un mois de frais. Il n'y a **aucune responsabilité à long terme** figurant à votre bilan (les baux doivent souvent être reconnus comme des passifs selon les règles comptables – les accords de coworking ne le sont généralement pas). De plus, les fournisseurs de coworking gèrent généralement la conformité aux réglementations du bâtiment, l'assurance des locaux, etc., de sorte que l'utilisateur a une charge administrative minimale. Cependant, comme il ne s'agit pas d'un droit de bail, un membre de coworking a un **recours limité** si le fournisseur ne respecte pas ses engagements (par exemple, si le CVC ou les ascenseurs tombent en panne, vous pouvez vous plaindre, mais vous ne pouvez généralement pas réduire vos frais ou intenter une action en justice comme un locataire pourrait le faire en vertu des clauses d'un bail). Le fournisseur se réserve souvent le droit de relocaliser les membres au sein du centre ou d'apporter des modifications. Il convient également de noter la **stabilité du fournisseur** comme une considération – si l'opérateur de coworking fait faillite ou ferme le site, les membres pourraient perdre leur espace avec peu de préavis. (Cela a été mis en lumière avec les difficultés financières très médiatisées de WeWork en 2023-2024 ; les entreprises fortement dépendantes d'un seul fournisseur de coworking ont été confrontées à l'incertitude lorsque *« la possible faillite de WeWork [menaçait] la stabilité du lieu de travail »* (Source: gable.to).) En substance, le coworking transfère la plupart des obligations à l'opérateur, tout en donnant à l'utilisateur une grande liberté de départ, mais cela s'accompagne de moins de contrôle et de sécurité d'occupation.

Accords de Sous-location : Une sous-location est un véritable **contrat de bail immobilier** (de nature tripartite : impliquant le propriétaire, le sous-bailleur et le sous-locataire). Les sous-locataires assument indirectement bon nombre des mêmes obligations qu'un locataire direct. Les principales considérations juridiques incluent :

- **Consentement du Propriétaire Principal :** Presque tous les baux commerciaux exigent l'approbation du propriétaire pour sous-louer. Ainsi, l'accord d'un sous-locataire n'est définitif qu'une fois que le propriétaire du bien y a consenti par écrit. Cela peut introduire de l'incertitude et des retards – le sous-bailleur et le sous-locataire doivent tous deux attendre le consentement (et dans certains cas, le consentement du prêteur également) (Source: reubenlaw.com). Les propriétaires peuvent imposer des conditions ou refuser leur consentement en fonction d'une vérification financière ou de conflits. Cela contraste avec le coworking, où vous vous inscrivez simplement auprès du fournisseur ; aucun propriétaire externe n'est impliqué de votre point de vue.

- **Être Lié aux Termes du Bail Principal :** Un sous-locataire est **soumis au bail principal** de l'espace (Source: reubenlaw.com). En pratique, cela signifie que le sous-locataire doit se conformer à toutes les règles du bail original (heures d'ouverture du bâtiment, clauses d'utilisation, exigences d'assurance, etc.), même s'il n'est pas celui qui les a négociées. Le document de sous-location stipule souvent qu'à l'exception du montant du loyer et de la durée, toutes les dispositions du bail principal s'appliquent. Les sous-locataires doivent **examiner attentivement le bail principal** pour éviter les mauvaises surprises (par exemple, une clause exigeant la remise en état de l'espace à son état d'origine pourrait entraîner un coût important à la fin de la sous-location si elle n'est pas comprise (Source: reubenlaw.com)). En revanche, les membres de coworking ne sont soumis qu'aux propres conditions du fournisseur (généralement plus simples et axées sur la conduite au bureau, et non sur des clauses immobilières techniques).

- **Obligations de Bail et Risque de Défaut :** Dans une sous-location, le sous-locataire paie généralement le loyer au sous-bailleur, qui paie ensuite le propriétaire. Si le sous-locataire ne paie pas, le sous-bailleur peut l'expulser (selon les termes de la sous-location). Inversement, si le sous-bailleur cesse de payer le loyer du bail principal (même si le sous-locataire a payé le sous-bailleur), le propriétaire pourrait potentiellement résilier le bail principal – laissant le sous-locataire dans une situation difficile. C'est un **risque majeur propre à la sous-location** : *si le locataire principal fait défaut ou fait faillite, le sous-locataire peut être soudainement expulsé sans que ce soit de sa faute* (Source: reubenlaw.com). Certaines sous-locations incluent une clause d'« attornement » ou un accord direct avec le propriétaire pour protéger le sous-locataire dans de tels cas, mais beaucoup ne le font pas (Source: reubenlaw.com). Dans tous les cas, le sous-locataire n'a pas de **lien contractuel direct avec le propriétaire**, ce qui signifie qu'il ne peut pas faire valoir directement les obligations du propriétaire. Par exemple, si le propriétaire ne fournit pas un chauffage adéquat, le sous-locataire doit demander au sous-bailleur d'intervenir ; le sous-locataire ne peut généralement pas s'adresser directement au propriétaire ou retenir le loyer dû au propriétaire. Ce manque de **recours direct** peut être problématique en cas de problèmes liés au bâtiment (Source: reubenlaw.com).

- **Clauses de Reprise/Résiliation :** Certains baux principaux confèrent aux propriétaires des droits, tels que le droit de « reprendre » l'espace destiné à la sous-location (le récupérer et traiter directement avec un nouveau locataire) (Source: reubenlaw.com). Si une telle clause est exercée, elle pourrait annuler la sous-location prévue. Les propriétaires pourraient également négocier une résiliation si l'intégralité de l'espace est sous-louée. Ces clauses ne sont pas extrêmement courantes, mais elles existent et doivent être vérifiées.

- **Personnalisation Limitée :** Les sous-locations sont souvent **« en l'état »**. Le sous-locataire accepte généralement l'aménagement et les améliorations actuels. Les sous-bailleurs sont **moins enclins à offrir des indemnités d'amélioration locative** pour la personnalisation (Source: reubenlaw.com). Cela est logique puisque la durée est plus courte et l'espace est de seconde main. Les entreprises ayant besoin d'un aménagement très personnalisé (par exemple, un laboratoire ou une image de marque spécifique) peuvent trouver la sous-location moins idéale, ou elles devront investir leur propre capital en sachant que la durée est limitée. Avec le coworking, la personnalisation est également limitée (outre l'ameublement d'un bureau privé ou l'ajout de signalisation dans votre zone, vous ne pouvez généralement pas modifier l'espace de manière significative). Ainsi, à cet égard, la sous-location et le coworking standard diffèrent d'un bail direct où un propriétaire pourrait construire sur mesure. Les solutions de coworking d'entreprise permettent parfois plus de personnalisation de la marque et de l'aménagement pour les clients plus importants, ce qui est une nouvelle tendance comblant cette lacune.

En bref, la **sous-location comporte de nombreuses obligations légales d'un bail**, mais dans un format plus court et avec une couche de complexité supplémentaire (le propriétaire principal). Les entreprises qui envisagent des sous-locations doivent effectuer une diligence raisonnable juridique : examiner le bail principal, obtenir le consentement du propriétaire et éventuellement négocier des protections (telles qu'un accord de reconnaissance avec le propriétaire pour reprendre l'espace si le bail principal prend fin). **Le coworking exige beaucoup moins de frais juridiques** – il s'agit davantage d'une relation de service. Le compromis est que le sous-locataire a un intérêt juridique dans l'immobilier (avec les protections et les risques que cela implique), tandis que le membre de coworking n'en a pas.

Commodités, Services et Environnement de Travail

L'un des plus grands attraits du coworking est son **environnement riche en commodités**, tandis que la sous-location offre un espace plus basique (à moins de sous-louer à une entreprise qui laisse derrière elle des avantages). Comparons :

Commodités du Coworking : Les espaces de coworking modernes sont réputés pour leurs nombreuses commodités et leurs caractéristiques communautaires. Celles-ci incluent souvent : des salons et des zones de détente élégamment meublés, des salles de réunion avec équipement audiovisuel réservables à la demande, des cabines téléphoniques pour les appels privés, des cuisines ou des bars à café bien approvisionnés (souvent avec café/thé gratuit et parfois des collations ou de la bière pression), des services de réception ou de gestion du courrier, des

imprimantes et des fournitures de bureau, une connexion Wi-Fi haut débit et un support informatique, et même des centres de fitness ou des salles de jeux dans certaines installations. De nombreux opérateurs de coworking organisent également des **événements de réseautage, des ateliers et des rencontres sociales**, ajoutant une ambiance communautaire et des opportunités de développement professionnel au sein de l'espace. Toutes ces commodités sont incluses dans le coût de l'abonnement. Pour une petite entreprise, l'accès à de telles installations dans un bail traditionnel serait prohibitif – vous n'installeriez probablement pas un café complet ou une salle de sport dans un bureau de 5 personnes. En coworking, même les plus petites startups bénéficient d'une **expérience de « grand bureau »** avec des espaces impressionnants prêts à accueillir des clients et des services de niveau hôtelier. Cela peut améliorer la satisfaction des employés et donner une image professionnelle lors de l'accueil de clients ou de partenaires. Les environnements de coworking favorisent également la **collaboration et le réseautage** avec d'autres entreprises membres, ce qui peut mener à de nouvelles connexions commerciales ou idées (un avantage intangible apprécié par certaines startups). Bien sûr, tous les espaces de coworking ne sont pas ultra-luxueux ; il en existe de plus simples avec juste l'essentiel (bureau, Wi-Fi, café). Mais même les bases – pouvoir utiliser des **salles de conférence, des salons et des garde-manger partagés** – signifient qu'un membre de coworking bénéficie de bien plus de commodités qu'un bureau sous-loué de taille comparable n'en aurait généralement.

Commodités de la Sous-location : Lors de la sous-location, les commodités disponibles dépendent de deux facteurs : les **caractéristiques des locaux** et les **commodités de l'immeuble**. Les locaux sous-loués peuvent être une suite de bureaux entièrement aménagée par le locataire précédent. Elle pourrait disposer de salles de conférence internes, d'une cuisine, d'une zone de réception, etc., toutes prêtes à l'emploi. Elle peut également être **meublée**, ce qui est un avantage considérable (comme indiqué, de nombreuses sous-locations incluent l'utilisation gratuite des bureaux, chaises, meubles de réunion et câblage existants (Source: reubenlaw.com)). Cela réduit certainement l'écart en termes de fonctionnalité de base – le sous-locataire pourrait entrer dans un espace où le travail peut commencer dès le premier jour, tout comme en coworking. Cependant, les services continus tels que le nettoyage, l'entretien des appareils, le réapprovisionnement en café, etc., deviennent généralement la responsabilité du sous-locataire (soit en engageant un service de nettoyage, soit parfois le service de conciergerie de l'immeuble couvrira le nettoyage nocturne moyennant un coût supplémentaire). Le sous-bailleur ne fournira généralement pas de **services de conciergerie ou d'événements** – une fois la sous-location signée, le sous-locataire opère de manière indépendante. Les **commodités de l'immeuble**, cependant, peuvent être un bonus : si l'immeuble de bureaux dispose d'un centre de fitness, d'un centre de conférence, d'un café ou d'un salon pour les locataires, le sous-locataire y a généralement accès comme tout autre locataire. En fait, de nombreuses entreprises réduisant désormais leur taille, certains immeubles haut de gamme

ont commencé à proposer des « suites spéculatives » ou des commodités partagées que les sous-locataires peuvent également utiliser. Dans une tendance de **« fuite vers la qualité »**, les petites entreprises ont pu sous-louer des espaces dans des immeubles de prestige qu'elles n'auraient pas pu se permettre autrement, obtenant ainsi des adresses prestigieuses *et* des commodités de bâtiment de premier ordre (Source: reubenlaw.com). Néanmoins, il est rare qu'une petite sous-location corresponde à l'étendue des avantages offerts par un fournisseur de coworking dédié (en particulier les programmes communautaires ou la flexibilité d'utiliser des emplacements dans plusieurs villes).

Confidentialité et Culture : Un autre aspect de l'environnement de travail est la confidentialité et la culture d'entreprise. Dans un **espace de coworking**, à moins d'avoir une suite privée, votre équipe travaille dans un environnement partagé. Les zones de coworking ouvertes accueillent d'autres individus et équipes ; même dans les bureaux privés, vous êtes l'une des nombreuses entreprises sur un étage, et les espaces communs sont collectifs. Cela peut soulever des **considérations de confidentialité et de sécurité** – par exemple, des appels téléphoniques sensibles dans un bureau WeWork aux murs de verre, ou des préoccupations concernant la sécurité des données sur des réseaux partagés (les fournisseurs réputés disposent de solutions informatiques de niveau entreprise pour atténuer cela, mais c'est une réflexion). Certaines entreprises des secteurs de la finance, du droit ou de la santé pourraient avoir des raisons réglementaires ou de confidentialité qui rendent le coworking moins adapté, à moins qu'elles n'obtiennent une suite entièrement fermée avec des contrôles informatiques stricts. En revanche, un **bureau sous-loué est votre propre espace** derrière votre porte verrouillée. La culture que vous construisez dans cet espace est entièrement la vôtre – vous n'avez pas à respecter les règles de la communauté ni à prendre en compte les niveaux de bruit pour les autres (au-delà des règles de bail normales). Les équipes qui préfèrent un **environnement contrôlé et exclusif** pourraient opter pour la sous-location pour cette raison. Cependant, notez qu'une sous-location dans un immeuble multi-locataires signifie toujours que vous partagez les toilettes, les couloirs et le hall avec d'autres – similaire à n'importe quel bureau – mais le modèle de coworking implique beaucoup plus d'interactions quotidiennes par conception.

Effort Opérationnel : D'un point de vue opérationnel, le coworking délègue presque toute la gestion des installations au fournisseur. Votre équipe ne se soucie pas du nettoyage de la cuisine ou de l'entretien de l'imprimante – c'est pris en charge. Dans une sous-location, surtout une petite, vous pourriez ne pas avoir de gestion de bureau sur place. Des tâches comme commander du café, gérer les réseaux Wi-Fi ou changer les ampoules pourraient incomber à votre personnel ou nécessiter de faire appel à des fournisseurs externes. Certaines sous-locations (surtout si vous sous-louez une partie de l'espace d'un locataire plus grand) pourraient inclure certains services

partagés, mais généralement le sous-locataire devient le gestionnaire de bureau de facto pour son espace. Pour une petite entreprise, cette charge peut être une distraction. Le coworking est souvent présenté comme **« sans tracas »** – vous vous présentez et travaillez, et tout le reste « fonctionne tout simplement ».

En résumé, le **coworking offre par défaut un riche ensemble de commodités et de services**, créant un environnement de travail dynamique avec un effort minimal de la part de l'entreprise. L'**espace sous-loué peut offrir un espace physique de haute qualité (souvent à un prix avantageux)** et l'accès à toutes les commodités de l'immeuble, mais les **services continus et l'ambiance du bureau sont à la charge du sous-locataire**. Les entreprises doivent décider dans quelle mesure elles valorisent les services clés en main et une communauté partagée (la force du coworking) par rapport à un environnement privé de marque et un contrôle total (la force de la sous-location). Souvent, les entreprises en démarrage apprécient l'énergie et la commodité du coworking, tandis que les équipes plus matures pourraient préférer l'autonomie de leur propre bureau à mesure qu'elles établissent leur culture.

Avantages de l'Emplacement et Conditions du Marché

En ce qui concerne l'emplacement, la sous-location et le coworking peuvent offrir des opportunités dans des zones privilégiées – mais il existe des différences en termes de disponibilité et de stratégie :

Dynamique de localisation du coworking : Les fournisseurs de coworking ont tendance à se concentrer sur les **centres urbains et les quartiers branchés** où la demande des startups et des professionnels à distance est élevée. Si vous souhaitez une présence dans un immeuble de prestige en centre-ville ou un quartier branché, il y a de fortes chances qu'un centre de coworking s'y trouve. Par exemple, WeWork et ses concurrents possèdent de nombreux sites à Manhattan, dans le centre de San Francisco, à Soho (Londres), etc. Le coworking s'est également étendu aux **marchés secondaires et aux banlieues**, surtout après la pandémie, à mesure que les effectifs distribués augmentaient. En fait, en 2024, les marchés secondaires représentaient 47 % des espaces de bureaux flexibles aux États-Unis, et même de nombreuses zones suburbaines ont connu une croissance rapide des centres de coworking (par exemple, l'inventaire de coworking du New Jersey a augmenté de 36 % d'une année sur l'autre au T3 2024) (Source: facilitiesdive.com). Cela signifie que les entreprises ont la possibilité de localiser leurs équipes plus près du lieu de résidence de leurs employés (l'approche **« hub-and-spoke »** ou « étoile », avec un bureau principal et des pôles de coworking satellites dans diverses banlieues). De plus, les abonnements de coworking peuvent

donner accès à **plusieurs sites** : par exemple, certains forfaits permettent à un membre d'utiliser n'importe quel centre du portefeuille du fournisseur. Un chef d'entreprise à San Jose peut avoir un abonnement qui lui permet également d'utiliser un site à Los Angeles ou à New York lors de ses déplacements, sans frais supplémentaires – donnant ainsi à l'entreprise des *points d'ancrage dans plusieurs villes* sans baux distincts.

Dynamique de localisation de la sous-location : La disponibilité des sous-locations est directement liée aux endroits où les grands locataires disposent d'espaces excédentaires. Ces dernières années, des villes à coût élevé comme **New York, San Francisco, Chicago et Washington D.C.** ont connu une surabondance d'espaces de sous-location, les entreprises ayant réduit leur empreinte (Source: cbre.com). Par exemple, fin 2022, **près de 45 % de tous les espaces de bureaux disponibles à San Francisco étaient des espaces sous-loués** (plus de 9 millions de pieds carrés), ce qui reflète la prédominance des sous-locations sur ce marché (Source: reubenlaw.com). Cela a offert aux petites entreprises la possibilité d'accéder à des gratte-ciel de prestige en centre-ville à moindre coût. L'expression **« fuite vers la qualité »** est souvent utilisée – les sous-locations permettent à un locataire de « s'envoler » vers un immeuble ou un emplacement plus agréable que ce que son budget lui permettrait normalement, car quelqu'un d'autre a déjà payé l'aménagement et subventionne le loyer (Source: reubenlaw.com). Ainsi, les sous-locations peuvent être trouvées dans des emplacements de premier choix ainsi que dans des zones moins centrales, mais elles sont quelque peu aléatoires : vous êtes limité aux espaces que d'autres entreprises ont décidé de céder. Dans un marché tendu, les bonnes sous-locations peuvent être rares ; dans un marché faible, vous pourriez avoir un choix abondant. En 2023-2024, de nombreux marchés disposent d'une offre de sous-location élevée (bien qu'elle ait commencé à se stabiliser fin 2024), ce qui *« offre davantage d'opportunités aux locataires à la recherche d'espace »* à prix réduit (Source: cbre.com).

Un avantage de localisation du coworking *par rapport* à la sous-location concerne les **besoins en très petite surface** dans des emplacements spécifiques. Supposons que vous ayez besoin de seulement deux personnes dans une ville (un représentant commercial et un ingénieur dans une nouvelle région). Il est peu probable que vous trouviez une sous-location de 9 m² (100 pieds carrés) – mais vous pouvez facilement obtenir deux abonnements de coworking. Le coworking prospère également dans les lieux internationaux, permettant à une entreprise de tester les marchés étrangers sans avoir à établir un bail de filiale étrangère.

Cependant, la sous-location présente un avantage si vous avez besoin d'un **emplacement spécifique ou d'un espace spécialisé** que le coworking ne peut pas fournir. Par exemple, si vous devez être dans un parc industriel ou un campus de bureaux spécifique où se trouve votre client, et

qu'il n'y a pas d'installation de coworking à proximité, une sous-location (ou une partie du bureau de quelqu'un) pourrait être la seule option flexible. Ou si vous avez besoin d'un laboratoire de R&D ou d'un aménagement unique (non proposé dans le coworking générique), vous pourriez chercher une sous-location auprès d'une entreprise qui a construit un tel espace.

Considérations relatives aux conditions du marché : Dans les conditions actuelles du marché (2024-2025), de nombreuses entreprises recalibrent leur utilisation des bureaux. Des **taux de vacance élevés** et des **volumes de sous-location records** dans certaines villes signifient que les **loyers de sous-location sont particulièrement négociables** (Source: cbre.com). Cela peut orienter le calcul vers la sous-location pour ceux qui sont en mesure de s'engager même pour une courte durée, car les économies de coûts sont très importantes. Par exemple, dans certains sous-marchés de la Silicon Valley et de Los Angeles, une analyse a montré que le coworking était environ 50 à 70 % moins cher que les baux directs (Source: coworkingcafe.com)(Source: coworkingcafe.com). Si un locataire examine plutôt les loyers de sous-location (peut-être 20 à 30 % inférieurs aux loyers directs), l'écart de coût entre la sous-location et le coworking se réduit quelque peu, mais comme nous l'avons vu, le coworking l'emporte souvent pour les petites équipes. D'autre part, si l'économie change et que la demande de bureaux augmente, les opportunités de sous-location pourraient diminuer, et les loyers directs pourraient grimper – dans un tel scénario, les fournisseurs de coworking pourraient également augmenter leurs frais d'adhésion (ils fixent leurs prix en fonction de la demande du marché). Historiquement, cependant, les **tarifs d'adhésion au coworking sont restés relativement stables à l'échelle nationale** (le prix médian d'un bureau dédié aux États-Unis s'est maintenu autour de 300 $/mois tout au long de 2024 (Source: coworkingcafe.com)(Source: coworkingcafe.com)) même si certains marchés de bureaux ont connu des fluctuations de loyers. Cela suggère que le coworking parvient à rester abordable grâce à la concurrence et à l'efficacité, tandis qu'une entreprise cherchant une sous-location de premier choix sur un marché en vogue pourrait se retrouver dans une guerre d'enchères.

En substance, la sous-location et le coworking peuvent tous deux donner accès à des **emplacements recherchés**. Le coworking offre une présence immédiate dans les quartiers d'affaires clés et les pôles émergents, avec la flexibilité de passer d'un site à l'autre. La sous-location offre un moyen d'accéder à des immeubles haut de gamme à moindre coût et peut être la solution privilégiée pour des emplacements de niche ou des besoins en espace plus importants dans les zones centrales. Les entreprises devraient évaluer quels emplacements sont essentiels pour elles et voir quel modèle (ou combinaison) y parvient le mieux. Par exemple, une entreprise pourrait utiliser le coworking dans cinq villes pour de petites équipes, mais sous-louer un bureau principal dans la ville de son siège social pour y asseoir sa présence.

Stratégie à long terme et évolutivité

Lors de la planification au-delà du court terme, les entreprises doivent considérer comment la sous-location ou le coworking s'alignent sur leur **stratégie opérationnelle à long terme et leurs plans de croissance**.

Le coworking dans une stratégie à long terme : Le coworking est souvent caractérisé comme une solution temporaire ou transitoire (et il est en effet excellent pour cela), mais il peut aussi faire partie d'une stratégie durable à long terme, en particulier avec l'évolution du **travail hybride et des équipes distribuées**. Quelques considérations :

- **Startups et entreprises en phase de démarrage :** Les jeunes entreprises bénéficient de la préservation du capital et de la légèreté de leur structure. Le coworking leur permet de **reporter les engagements immobiliers jusqu'à ce que l'activité soit plus prévisible**. Les startups en phase de démarrage restent souvent en coworking pendant des années jusqu'à ce qu'elles atteignent une taille où leur propre bureau est justifié. Cela évite de signer un bail basé sur des hypothèses qui pourraient ne pas se vérifier si l'entreprise pivote ou si les effectifs fluctuent. Le surcoût par poste de travail est compensé par la réduction du risque de ne pas sur-louer. Les startups apprécient également l'environnement créatif et le réseautage dans les espaces de coworking, ce qui peut aider au recrutement et aux partenariats.

- **Équipes basées sur des projets ou saisonnières :** Les entreprises avec des équipes de projet qui se forment et se dissolvent, ou des expansions saisonnières d'effectifs, peuvent intégrer le coworking comme une capacité flexible permanente. Par exemple, un cabinet de conseil pourrait conserver un bureau principal loué mais utiliser des abonnements de coworking pour héberger des équipes lorsqu'un grand projet démarre (plutôt que de conserver un espace excédentaire toute l'année). Cette approche de la **« capacité élastique »** est de plus en plus courante. Il est à noter que les grandes entreprises représentent désormais une part croissante de l'utilisation du coworking – de nombreuses entreprises du Fortune 500 ont des étages entiers chez des fournisseurs de coworking pour le débordement ou les groupes d'innovation. Des enquêtes montrent que les occupants d'entreprise ont l'intention d'utiliser l'espace flexible pour 10 à 20 % de leur portefeuille afin de gérer les fluctuations des besoins (Source: coworkingcafe.com).

- **Entreprises "remote-first" :** Les organisations qui sont majoritairement à distance peuvent ne jamais opter pour un bureau à long terme. Au lieu de cela, elles pourraient s'appuyer sur le coworking comme **solution permanente pour les employés distribués** – par exemple, en fournissant à tout le personnel à distance un abonnement pour se rendre dans n'importe quel

site du réseau dans leur ville. Cela donne le choix à la main-d'œuvre et évite d'avoir jamais besoin d'un bureau fixe. La **stratégie à long terme** ici est de maximiser la portée des talents et la flexibilité, le coworking étant une dépense d'exploitation continue plutôt qu'une obligation de bail. Certaines entreprises offrent des allocations de coworking comme avantage pour soutenir les travailleurs à distance (moins cher que la location de bureaux régionaux).

- **Risques du coworking à long terme :** Sur de nombreuses années, les coûts d'adhésion peuvent s'accumuler, et les entreprises pourraient s'inquiéter de ne pas construire de valeur ou d'identité dans un espace. Cependant, étant donné que les baux de bureaux ne créent pas non plus de valeur (ce sont des dépenses, pas des investissements, à moins de posséder la propriété), il s'agit davantage d'un facteur émotionnel. Néanmoins, un risque potentiel de rester indéfiniment en coworking est l'**instabilité du fournisseur ou les changements de politique** – il faut faire confiance à l'opérateur pour qu'il reste solvable et maintienne la qualité. L'atténuation peut inclure la diversification (utiliser plus d'un fournisseur ou avoir un plan de secours si l'un ferme).

La sous-location dans une stratégie à long terme : La sous-location peut également s'intégrer stratégiquement, mais elle sert généralement de **tremplin** ou de mouvement tactique :

- **Entreprises en phase de croissance :** À mesure que les entreprises passent de la phase de démarrage à la phase de croissance (par exemple, de 50 à 200 employés), les sous-locations offrent un moyen d'accompagner cette croissance par étapes sans s'engager sur 10 ans. Une entreprise pourrait passer d'une sous-location à l'autre tous les deux ans à mesure qu'elle se développe (bien que les déménagements fréquents entraînent des coûts et des perturbations). Cette approche a été décrite par un représentant de locataires de JLL comme courante mais douloureuse : « ils ont fait un parcours de déménagements tous les deux ans… une vraie douleur » (Source: blog.cort.com). Reconnaissant cela, certains courtiers élaborent des stratégies pour négocier des **baux d'expansion flexibles** (croissance progressive dans un même immeuble) (Source: blog.cort.com). Cependant, tous les propriétaires ne sont pas disposés à le faire, de sorte que les sous-locations restent une solution de choix pour les espaces temporaires pendant les périodes de forte croissance. La clé est de s'assurer que la durée de la sous-location couvre votre besoin prévu mais pas beaucoup au-delà, afin de ne pas vous retrouver à payer pour un espace après l'avoir dépassé.

- **Entreprises matures et optimisation de portefeuille :** Les grandes entreprises ayant des baux de longue durée existants utilisent parfois elles-mêmes la sous-location pour **ajuster la taille** de leur portefeuille (c'est-à-dire qu'elles *deviennent* sous-bailleurs pour se défaire d'espace). En tant qu'occupant évaluant un espace, vous pourriez considérer si vous voudrez

avoir la flexibilité de sous-louer *votre* espace à l'avenir. Les baux directs permettent généralement un certain droit de sous-louer. Si vous anticipez une réduction de taille, prendre un bail direct légèrement plus grand avec l'intention de sous-louer une partie pourrait faire partie du plan – mais cela vous place à nouveau de l'autre côté de l'équation de la sous-location, en devant trouver des sous-locataires. En termes d'occupation à long terme, une limitation inhérente à la sous-location est que **vous n'avez pas de droits de renouvellement**. Lorsqu'une sous-location prend fin, vous devez soit négocier un bail direct avec le propriétaire (au taux du marché de l'époque), soit déménager. Si la continuité est cruciale (par exemple, si vous avez investi dans la personnalisation de l'espace ou si c'est essentiel pour la visibilité client), la sous-location est un jeu à court terme et vous devrez éventuellement obtenir un bail direct ou une autre solution.

- **Transition vers un bail direct :** Souvent, l'objectif de la sous-location, si l'emplacement convient, est de se convertir à terme en locataire direct. Certains propriétaires y sont ouverts (une fois le bail initial expiré, ils pourraient signer un nouveau bail avec le sous-locataire). Mais ce n'est pas garanti ; il pourrait y avoir d'autres concurrents pour l'espace, ou le propriétaire pourrait avoir des plans différents. Ainsi, un sous-locataire a moins de certitude de pouvoir rester à long terme que s'il avait son propre bail avec des options de prolongation.

- **Implications de coût à long terme :** Sur un long horizon, la sous-location continue peut entraîner des coûts cumulés plus élevés que de s'engager sur un bail direct, surtout lorsque les taux d'intérêt sont bas et que les propriétaires offrent d'importantes concessions sur les contrats à long terme (comme c'est le cas sur les marchés faibles). Si une entreprise sait qu'elle sera dans une ville pendant plus de 10 ans et peut raisonnablement prévoir sa taille, à un certain moment, la signature d'un bail direct (ou l'achat d'une propriété) pourrait être plus rentable qu'une série de courtes sous-locations où, à chaque fois, vous pourriez payer une légère prime pour la flexibilité. Bien sûr, si le marché est surapprovisionné, les bonnes affaires de loyer en sous-location pourraient persister, mais il est spéculatif de compter là-dessus pendant des décennies.

Considérations de marque et de culture à long terme : Dans une perspective à long terme, certaines entreprises craignent que le fait de rester en coworking ne dilue leur marque ou leur culture – par exemple, elles veulent un espace qui soit distinctement « le leur », avec la signalisation de l'entreprise à l'entrée, peut-être dans un immeuble où elles sont répertoriées dans l'annuaire, etc. La sous-location peut offrir un peu plus de cette identité traditionnelle (vous pouvez souvent afficher votre nom sur la suite et parfois dans l'annuaire du hall). Les espaces de coworking affichent généralement plusieurs entreprises membres, et bien que vous puissiez apposer un logo sur la porte de votre bureau privé, l'environnement général est marqué par le fournisseur. Pour une

entreprise en contact avec la clientèle, avoir un bureau dédié (même sous-loué) peut signaler une stabilité et une présence qu'une adresse de coworking pourrait ne pas offrir. Cela dit, la stigmatisation autour du coworking pour les entreprises établies s'est estompée – même de grandes banques et cabinets d'avocats ont utilisé le coworking pour certaines équipes, et de nombreuses réunions clients ont lieu aujourd'hui dans des salles de conférence de coworking haut de gamme.

Combinaison de modèles : Une stratégie à long terme de plus en plus populaire est un **portefeuille hybride** : utiliser un espace central à long terme (loué ou possédé) pour le siège social de l'entreprise ou la plus grande concentration d'employés, et compléter avec du coworking ou de courtes sous-locations dans d'autres emplacements pour offrir de la flexibilité. Par exemple, une entreprise pourrait maintenir un siège social de 100 personnes avec un bail de 7 ans, mais utiliser des accès coworking pour soutenir les travailleurs à distance dans diverses villes et peut-être sous-louer un petit bureau dans une région où elle teste son entrée sur le marché. Cette approche peut offrir le meilleur des deux mondes – efficacité des coûts pour les opérations principales et agilité aux marges. La recherche de CBRE indique que de nombreux occupants poursuivent exactement cela, l'espace flexible étant consciemment intégré aux plans d'occupation pour fournir un **« espace tampon »** et des options (Source: coworkingcafe.com).

En conclusion, le meilleur choix entre la sous-location et le coworking (ou l'équilibre des deux) dépend du **stade et des priorités stratégiques** d'une entreprise :

- **Si votre horizon est incertain ou si vous privilégiez l'agilité (par exemple, les startups, les entreprises en évolution rapide ou les entreprises optimisant les coûts en période volatile)** – le **coworking offre une flexibilité maximale** et maintient vos options ouvertes. C'est essentiellement un modèle de dépenses d'exploitation (OPEX) pour l'espace de bureau qui peut évoluer avec votre entreprise sans engagements à long terme. De nombreuses entreprises en 2025 tirent parti de cela pour rester agiles face aux tendances du travail hybride (Source: facilitiesdive.com).

- **Si vous avez une taille d'équipe relativement stable, avez besoin d'une identité spatiale spécifique ou pouvez capitaliser sur une offre de sous-location très favorable** – une **sous-location peut être une solution intermédiaire intelligente**. Elle peut permettre d'économiser des sommes importantes (surtout dans les villes où les loyers sont élevés et où les remises sur les sous-locations sont importantes) et vous permettre d'établir un espace privé pour votre équipe sans engagement à long terme. Elle fonctionne bien comme un pont jusqu'à ce que vous soyez prêt pour un emplacement permanent ou si votre utilisation prévue correspond approximativement à la durée de la sous-location.

- **Pour un ancrage à long terme et une évolutivité au-delà d'un certain point**, ni le coworking ni la sous-location seuls ne sont une panacée – un bail direct pourrait éventuellement entrer dans votre stratégie lorsque vous atteignez la taille ou la permanence qui le justifie. Mais même alors, de nombreuses entreprises continueront à conserver des abonnements de coworking ou de courtes sous-locations dans leur mix pour gérer les flux et reflux des besoins de la main-d'œuvre moderne.

Risques juridiques et opérationnels

La sous-location et le coworking comportent tous deux leurs propres ensembles de **risques et défis** qui doivent être pris en compte dans toute décision. Nous en avons abordé plusieurs dans les sections précédentes ; voici un aperçu consolidé :

Risques de la sous-location :

- **Dépendance vis-à-vis des tiers :** Comme discuté, les sous-locataires sont vulnérables à la performance du sous-bailleur et du bailleur principal. Si l'un d'eux fait défaut (le sous-bailleur ne respecte pas le bail principal, ou le bailleur ne maintient pas les services de l'immeuble), le sous-locataire subit des conséquences avec des recours directs limités (Source: reubenlaw.com)(Source: reubenlaw.com). Cette interdépendance est un risque clé – en fait, vous avez *deux* propriétaires à gérer (le propriétaire réel et votre sous-bailleur immédiat).

- **Incertitude d'approbation :** La nécessité du consentement du propriétaire signifie qu'un accord de sous-location n'est pas garanti tant qu'il n'est pas signé. Dans certains cas, du temps est perdu et un accord échoue en raison d'un propriétaire récalcitrant. Cela peut être atténué en impliquant le propriétaire tôt ou en comprenant ses critères.

- **Courte durée et risque de fin de terme :** La plupart des sous-locations concernent la **fin d'un terme de bail**. Si vous aimez l'espace et souhaitez y rester, vous pourriez ne pas le pouvoir – le propriétaire pourrait le récupérer ou le louer à quelqu'un d'autre une fois le terme expiré. Votre entreprise pourrait être contrainte de déménager à un moment inopportun. Connaissez toujours la date de fin et ayez un **plan de sortie ou de prolongation**. Si la continuité est essentielle, envisagez de négocier un droit de première offre ou un arrangement avec le propriétaire à la fin de la sous-location (si possible).

- **Responsabilités Opérationnelles :** Dans le cadre d'une sous-location, vous assumez les tâches opérationnelles d'un locataire. Cela inclut l'entretien des locaux (vous pouvez les hériter en bon état, mais si quelque chose comme un luminaire se casse, selon le bail, vous pourriez

devoir le réparer ou demander au sous-bailleur de le faire). Les services de conciergerie pourraient ne pas être inclus – dans de nombreux cas, les sous-locataires doivent contracter un service de nettoyage ou payer une part si l'immeuble l'inclut. Il y a aussi la tâche de mettre en place l'infrastructure informatique, les systèmes de sécurité, et autres, s'ils ne sont pas déjà en place. Essentiellement, **vous devez gérer votre bureau** – contrairement au coworking où il est géré pour vous.

- **Complexité Juridique et Coûts :** Négocier une sous-location peut entraîner des frais juridiques presque aussi élevés que ceux d'un bail classique, car un avocat devrait examiner *à la fois* la sous-location et le bail principal pour protéger le sous-locataire. Il peut également y avoir des documents supplémentaires (formulaire de consentement du propriétaire, certificats d'estoppel, etc.). Ce coût de transaction est justifié pour un besoin d'espace sur plusieurs années, mais pour des besoins à très court terme, il pourrait ne pas être efficace.

- **Risques de Défaut et de Dommages :** Si l'entreprise sous-locataire fait défaut (ne paie pas le loyer, etc.), elle pourrait faire face à une expulsion et à des responsabilités légales, tout comme dans n'importe quel bail – il n'y a généralement pas de clémence simplement parce qu'il s'agit d'une sous-location. De même, si des employés causent des dommages à la propriété, le sous-locataire est responsable envers le sous-bailleur (et, en fin de compte, le propriétaire) pour les réparations. Une assurance adéquate doit être souscrite, comme l'exige le bail principal (souvent une surprise pour les sous-locataires qui doivent avoir une couverture de responsabilité civile importante – le bail principal peut l'exiger) (Source: reubenlaw.com).

- **Coûts Cachés Potentiels :** Certaines sous-locations pourraient transférer des coûts inattendus. Par exemple, à San Francisco, des taxes locales uniques sur les loyers commerciaux ont été mentionnées comme des frais répercutés qui pourraient être à la charge d'un sous-locataire (Source: reubenlaw.com). Clarifiez toujours quelles dépenses (taxes foncières, entretien des parties communes, électricité, etc.) sont incluses dans le loyer de la sous-location et lesquelles sont en sus. Considérez également les obligations de remise en état – si le sous-bailleur a effectué des modifications, le bail principal pourrait exiger une remise en état d'origine à la fin du bail, et cette obligation pourrait incomber au sous-locataire si cela n'est pas négocié autrement (Source: reubenlaw.com).

Risques du Coworking :

- **Viabilité du Fournisseur :** Le modèle économique des opérateurs de coworking implique la signature de baux à long terme, puis la location de bureaux. Cela a été mis à l'épreuve pendant la pandémie et par la quasi-faillite très médiatisée de WeWork. Si un fournisseur ferme un site ou fait faillite, les membres pourraient perdre leur espace avec un court préavis et

potentiellement perdre leurs dépôts ou frais prépayés. Bien que l'industrie mûrisse et que de nombreux fournisseurs soient sur des bases solides (et que la nouvelle direction de WeWork ou d'autres puisse les stabiliser), **il existe un risque de contrepartie**. L'atténuation peut consister à utiliser des fournisseurs ayant plusieurs sites afin de pouvoir changer si l'un ferme, ou à négocier des conditions de sortie si les niveaux de service diminuent.

- **Sécurité des Données et Confidentialité :** Dans les espaces partagés, les entreprises doivent s'assurer que leurs données numériques sont sécurisées (en utilisant des VPN, des réseaux privés ou des suites dédiées si nécessaire). Les conversations dans les zones ouvertes peuvent potentiellement être entendues. Pour certaines entreprises, il s'agit d'un risque gérable ; pour d'autres (par exemple, celles qui traitent des secrets commerciaux ou des données clients sensibles), des protocoles stricts ou le choix d'un bureau de coworking privé et fermé sont nécessaires.

- **Manque de Contrôle :** Vous avez un contrôle limité sur votre environnement. L'opérateur de coworking pourrait décider de réaménager un salon que vous aimiez, ou il pourrait y avoir surpopulation s'il vend trop d'abonnements. Le bruit et les distractions peuvent être un problème dans les centres très fréquentés. Si un membre du coworking voisin est perturbateur, vous comptez sur l'opérateur pour gérer la situation – vous ne pouvez pas expulser votre « voisin » comme un propriétaire le ferait. La plupart des espaces haut de gamme maintiennent un professionnalisme, mais la culture peut varier.

- **Disponibilité Inconstante :** Si votre équipe s'agrandit ou si vos besoins changent, il y a un risque que votre site de coworking actuel n'ait pas d'espace supplémentaire lorsque vous en avez besoin (surtout si vous avez renoncé à un espace et que vous le voulez plus tard). Bien que les fournisseurs essaient de s'adapter aux expansions, les sites très demandés peuvent avoir des listes d'attente pour les bureaux privés. Inversement, si vous réduisez, vous pourriez payer pour des postes que vous n'utilisez plus jusqu'à ce que vous ajustiez votre plan (bien que cela puisse généralement être fait avec un préavis d'un mois). Cela nécessite une gestion proactive pour évoluer au sein du coworking sur différents sites.

- **Augmentation Potentielle des Coûts :** La flexibilité mensuelle signifie que les prix peuvent changer. La plupart des fournisseurs révisent les tarifs périodiquement et pourraient augmenter vos frais d'adhésion (généralement avec un préavis de 30 ou 60 jours). Dans un scénario inflationniste, vous pourriez faire face à de fréquentes petites augmentations. Avec un bail fixe ou une sous-location, le loyer est bloqué (hormis les augmentations prédéfinies). Cependant, notez que la concurrence des prix dans le coworking a maintenu les frais relativement stables au niveau national (Source: coworkingcafe.com)(Source: coworkingcafe.com). Néanmoins, un

site très populaire pourrait devenir plus cher ou commencer à facturer des services auparavant gratuits (par exemple, facturer soudainement les heures de salle de conférence au-delà d'une certaine limite).

- **Adéquation Culturelle :** Bien que ce ne soit pas un « risque » en soi, certaines entreprises constatent que l'atmosphère communautaire ne correspond pas à leur style de travail à long terme. Par exemple, une équipe d'ingénieurs très concentrée pourrait trouver le brouhaha et les événements de réseautage de l'espace de coworking plus distrayants que bénéfiques. Cela peut généralement être géré (choisir un espace plus calme, ne pas participer aux événements), mais c'est une considération – le modèle de coworking est intrinsèquement une communauté partagée, ce qui peut ne pas convenir à la culture de chacun.

Stratégies d'Atténuation : Pour gérer ces risques, les entreprises doivent faire preuve de diligence raisonnable. Pour les sous-locations, examinez minutieusement les documents juridiques, négociez éventuellement un **accord de protection** avec le propriétaire (afin que si le bail principal prend fin, le propriétaire reconnaisse le sous-locataire et lui permette de continuer – un soi-disant *Accord de Reconnaissance*). Assurez-vous que le sous-bailleur est fiable (une entreprise financièrement saine peu susceptible de faire défaut). Pour le coworking, choisissez des fournisseurs ayant une solide réputation ou soutenus par des entreprises solides (de nombreux propriétaires s'associent ou gèrent désormais des opérations de coworking, ce qui peut offrir plus de sécurité). Clarifiez les conditions concernant ce qui se passe si l'espace devient inutilisable ou si vous devez partir plus tôt – certains abonnements d'entreprise ont des clauses personnalisées. Ayez toujours un **Plan B** : par exemple, si demain votre site de coworking fermait, votre équipe pourrait-elle travailler à distance ou pourriez-vous vous déplacer vers un autre site du même fournisseur ? Si votre sous-location prenait fin de manière inattendue, avez-vous d'autres espaces en vue ? Réfléchir à ces points peut éviter des problèmes plus tard.

En fin de compte, la sous-location et le coworking ont permis une flexibilité sans précédent pour les entreprises, mais ils exigent d'accepter certains risques que les baux traditionnels à long terme transfèrent aux propriétaires ou ne présentent pas du tout. Avec une planification minutieuse et les bonnes attentes, ces risques peuvent être gérés tout en récoltant les avantages significatifs qu'offrent ces modèles.

Exemples Concrets et Études de Cas

Pour illustrer comment les entreprises tirent parti de la sous-location par rapport au coworking, considérons quelques scénarios réels :

- **Parcours d'une Startup – Du Coworking à la Sous-location :** *Vestwell*, une startup fintech basée à New York, offre un exemple classique d'évolution des besoins en espace de travail. Vestwell a commencé comme une petite équipe d'environ 8 employés travaillant dans un espace de coworking WeWork. La flexibilité était idéale au début. Après un financement de série A de 8 millions de dollars et une croissance rapide à environ 30 employés en un an, ils ont dépassé les capacités du coworking (Source: squarefoot.com). Vestwell a déménagé dans un bail de bureau plus grand de 5 ans à Midtown Manhattan pour accueillir leur nouvel effectif. Cependant, leur croissance s'est poursuivie à un tel rythme qu'en un an, ils ont eu besoin d'encore plus d'espace – laissant quatre ans sur leur premier bail. Ils se sont tournés vers la **sous-location** : ils ont trouvé une autre entreprise pour sous-louer l'intégralité de leur bureau actuel (atténuant la charge de loyer pour la durée restante) et ont simultanément **sous-loué** un bureau plus grand pour eux-mêmes à proximité (Source: squarefoot.com)(Source: squarefoot.com). Cela a permis à Vestwell de « monter en gamme » efficacement vers un espace pour environ 50 à 60 personnes sans chevauchement de loyers. Au cours de son parcours, l'entreprise a expérimenté les avantages et les inconvénients des deux modèles : le coworking leur a offert un tremplin immédiat et de la flexibilité, et plus tard, la sous-location a aidé à résoudre le défi de *« Comment nous développer rapidement sans gaspiller le loyer ? »*. Une leçon que le COO de Vestwell a notée était l'importance d'avoir la **flexibilité de croître sans prendre trop d'espace trop tôt** – un équilibre délicat (Source: squarefoot.com). Leur histoire met en évidence comment une entreprise peut commencer en coworking, passer à un bail direct, et utiliser la sous-location comme un outil pour s'adapter lorsque la réalité diverge des plans initiaux.

- **Utilisation du Coworking par les Grandes Entreprises – Équipes Satellites :** Il n'y a pas que les startups. Les grandes entreprises ont également adopté le coworking pour certains besoins. Par exemple, **IBM** a fait les gros titres il y a quelques années en déplaçant plusieurs centaines d'employés du marketing et du numérique dans un WeWork à Manhattan – l'une des premières grandes transactions d'entreprise de ce type. La raison était de placer rapidement une équipe agile dans un environnement créatif, sans attendre les processus immobiliers de l'entreprise. De même, de nombreuses entreprises du Fortune 500 maintiennent désormais des adhésions auprès de fournisseurs de coworking pour soutenir les **employés à distance ou les projets à court terme**. Un rapport de Cushman & Wakefield en 2025 a noté que la demande d'espaces de bureaux flexibles augmentait, les entreprises cherchant à offrir aux employés un choix de lieu et d'horaire (Source: facilitiesdive.com). Un cas est la banque **HSBC**, qui a annoncé en 2021 qu'elle abandonnerait certains bureaux traditionnels au profit d'une approche « hybride » utilisant des espaces de coworking pour les employés dans certaines villes – une mesure d'économie et de flexibilité. Ces cas démontrent que le coworking peut être un outil stratégique

même pour les entreprises établies afin de réduire leur empreinte et d'offrir de la flexibilité aux employés, en particulier lorsqu'elles **réinventent leur stratégie de lieu de travail** pour le travail hybride.

- **La Sous-location : un Accord Gagnant-Gagnant :** Considérons une entreprise technologique de taille moyenne dans la Silicon Valley qui avait besoin d'améliorer son image pour la confiance de ses clients. Ils ont pu **sous-louer 1 858 m² (20 000 pieds carrés) d'espace de Classe A dans un immeuble prestigieux de Palo Alto** qu'une plus grande entreprise technologique était en train de quitter. La plus grande entreprise avait construit une installation de premier ordre avec des intérieurs élégants et une cafétéria, mais avec le travail à distance, elle n'en avait plus besoin. Le sous-locataire a bénéficié d'une **montée en gamme vers la « qualité » – un bureau premium à environ 60 % du loyer normal** (Source: coworkingcafe.com). Ils ont également négocié pour conserver le mobilier haut de gamme et l'équipement de la salle des serveurs qui étaient en place. En sous-louant, cette petite entreprise a immédiatement amélioré son espace de travail (impressionnant clients et employés) **sans payer la prime ou les dépenses d'investissement (CapEx) normalement requises** (Source: reubenlaw.com). Le sous-bailleur, à son tour, était heureux d'avoir un sous-locataire de qualité couvrant une bonne partie de son obligation de loyer restante. Le risque pour le sous-locataire est que dans trois ans, le terme prend fin, et il devra négocier un bail direct aux prix du marché s'il veut rester – ce qui pourrait être beaucoup plus élevé. Mais ils ont calculé que la crédibilité acquise et l'avantage en matière de recrutement d'un tel espace dans l'intervalle l'emportaient largement sur ce risque. Ce scénario souligne comment les **conditions du marché (offre excédentaire) peuvent créer des opportunités uniques via la sous-location** que le coworking pourrait ne pas reproduire (le coworking à Palo Alto est cher – certains des **prix de bureaux dédiés les plus élevés du pays** (Source: coworkingcafe.com) – et n'offrirait pas cet environnement sur mesure ni un contrôle exclusif).

- **Approche Hybride – Modèle en Étoile (Hub and Spoke) :** Une société de conseil de 150 personnes a adopté une stratégie immobilière hybride : elle a conservé un **bureau central (hub) pour 50 personnes** sous un bail direct au centre-ville de Chicago (leur siège social pour la direction et le personnel administratif), mais a déplacé les employés restants (qui sont souvent sur les sites clients ou travaillent à distance) vers des abonnements de coworking répartis dans diverses villes. Ils ont même négocié un accord d'entreprise avec un opérateur de coworking pour obtenir des remises sur volume. Désormais, les consultants à New York, San Francisco et Austin ont tous accès à un espace de travail à la demande, et l'entreprise ne paie que ce qu'elle utilise. Pendant ce temps, lorsque le siège social de Chicago a dû réduire ses effectifs en 2020, ils ont **sous-loué deux de leurs trois étages** à une autre entreprise pour la durée restante du bail, consolidant leur équipe principale et réduisant les coûts. Le cas de cette

entreprise montre comment la **sous-location et le coworking ne sont pas mutuellement exclusifs** mais peuvent se compléter. La sous-location a aidé à réduire les coûts fixes du siège social, et le coworking a fourni un espace flexible pour les équipes distribuées. Le résultat a été une réduction de 30 % des dépenses immobilières globales et une résilience bien plus grande – s'ils doivent augmenter ou réduire leurs effectifs dans une région, ils ajustent l'utilisation du coworking ; si les besoins de Chicago changent, ils savent qu'ils peuvent potentiellement sous-louer à nouveau ou reprendre de l'expansion.

Chacun de ces exemples donne un aperçu du moment où un modèle pourrait surpasser l'autre. Le parcours de Vestwell illustre le timing et le stade de croissance : le coworking d'abord, puis la sous-location lors d'une expansion rapide mais nécessitant de se défaire d'un bail à long terme. Les exemples d'entreprises montrent la valeur du coworking en termes de **flexibilité et de décentralisation**, tandis que la sous-location dans la Silicon Valley montre comment les **avantages de coût et de qualité** peuvent rendre une sous-location très attractive dans les bonnes conditions. L'exemple hybride montre qu'une **solution optimale peut être un mélange** des deux, tirant parti des forces de chacun.

Quand Choisir la Sous-location ou le Coworking – Lignes Directrices pour la Décision

Il n'y a pas de réponse unique, mais nous pouvons dégager quelques lignes directrices pour différents scénarios :

- **Taille et Stade de l'Équipe :** Pour les **très petites équipes (1 à 10 personnes)**, en particulier les nouvelles entreprises ou les équipes temporaires, le **coworking est généralement plus avantageux**. Il offre des économies de coûts sur la plupart des marchés (Source: coworkingcafe.com), un temps d'installation nul et la capacité d'étendre ou de quitter facilement. Une **startup ou un entrepreneur** peut investir son énergie dans l'entreprise plutôt que dans la logistique de bureau. À mesure que les équipes atteignent les **dizaines** de personnes, le coworking peut toujours fonctionner (et reste souvent moins cher jusqu'à environ 50 personnes) (Source: coworkingcafe.com), mais l'écart se réduit et les besoins culturels peuvent évoluer. Les **équipes de taille moyenne (50 à 100 personnes)** pourraient envisager une sous-location si elles souhaitent un espace privé unifié et peuvent s'engager pour quelques années – à cette taille, la gestion de votre propre bureau devient plus réalisable, et le coût par employé d'une sous-location pourrait descendre en dessous des abonnements de coworking équivalents. Les **grandes équipes (>100 personnes)** trouveront probablement la location

traditionnelle (ou plusieurs sous-locations) plus économique, mais elles pourraient toujours utiliser le coworking pour gérer les fluctuations ou des projets spécifiques. Un point d'inflexion important est lorsque le coût du coworking dédié (qui pourrait être de 400 à 800 $ par poste/mois dans de nombreuses villes (Source: deskpass.com)(Source: deskpass.com)) multiplié par l'effectif dépasse ce que coûterait un bureau loué (y compris ses dépenses d'exploitation) – à ce moment-là, passer à un bail ou une sous-location peut générer des économies directes.

- **Durée du Besoin :** Si vous avez besoin d'espace pour **moins d'un an**, le coworking est presque toujours le meilleur choix. Il est extrêmement difficile de trouver des sous-locations de bureaux de qualité pour seulement quelques mois (et les frais généraux d'une sous-location ne valent pas la peine pour une très courte période). Pour des besoins de **1 à 3 ans**, une **sous-location peut être une option solide** si disponible, car elle bloque vos coûts et votre espace pour ce moyen terme sans un engagement de dix ans. De nombreuses sous-locations correspondent à cette durée de terme idéale. Le coworking peut également accueillir des occupations de 1 à 3 ans (et certains fournisseurs accorderont même des tarifs réduits si vous vous engagez sur un abonnement plus long), donc ici, cela peut dépendre du coût et de la préférence. Pour une durée de **plus de 3 ans**, si vous ne souhaitez toujours pas de bail direct, vous pourriez avoir besoin de sous-locations séquentielles ou d'un mélange de sous-location et de coworking. Mais notez qu'après plus de 3 ans, vous paierez probablement une prime pour rester entièrement dans un espace flexible par rapport à la conclusion d'un accord direct à faible taux sur un marché en baisse. Les **conditions du marché sont importantes** – en 2023-2024, de nombreux propriétaires offraient de fortes incitations pour les baux de 5 ans et plus (comme plus d'un an de loyer gratuit dans certains cas, et de généreuses allocations d'amélioration (Source: nmrk.com)(Source: nmrk.com)). Si votre entreprise est confiante quant à sa taille et à ses besoins à long terme, conclure un tel accord pourrait être bénéfique. Sinon, l'**option de la flexibilité l'emporte**.

- **Flux de trésorerie et flexibilité financière :** Le coworking permet de ne pas inscrire les passifs au bilan et ne nécessite que peu ou pas de dépôt (peut-être un mois de frais). Les sous-locations exigent souvent un **dépôt de garantie ou une lettre de crédit** – peut-être 2 à 3 mois de loyer – ce qui immobilise des liquidités. De plus, tout argent dépensé pour personnaliser une sous-location (même juste l'ajout de votre logo ou des améliorations mineures) est un investissement que vous pourriez ne pas récupérer si vous partez. Ainsi, si la préservation des liquidités est essentielle (fréquent pour les startups ou les entreprises sur des marchés incertains), le **modèle de paiement à l'usage du coworking est plus sûr**. D'un autre côté, si une offre de sous-location propose, par exemple, 5000 pieds carrés à la moitié du loyer du marché, les **économies de coûts** sur deux ans pourraient justifier le dépôt et les coûts initiaux

à maintes reprises. Il s'agit alors d'une question de coûts stables versus coûts variables : le coworking rend les dépenses de bureau purement variables (ajustement mensuel à la hausse/baisse), tandis qu'une sous-location les fixe (et probablement à un taux unitaire inférieur).

- **Contrôle vs Commodité :** C'est un compromis fondamental. La **sous-location offre plus de contrôle** – vous pouvez concevoir l'aménagement de l'espace à votre guise (dans la limite de la construction existante), contrôler l'image de marque, décider qui entre ou sort, et vous n'êtes pas soumis aux règles d'utilisation d'une autre entreprise au-delà des politiques standard de l'immeuble. Le **coworking privilégie la commodité** – tout est géré pour vous, mais vous respectez les règles de l'espace et partagez avec d'autres. Si disposer d'un environnement privé et personnalisé où votre équipe ne sera pas distraite et où vous pourrez cultiver une culture unique est primordial, une sous-location (ou du moins un bureau de service dédié à votre entreprise) pourrait être préférable. Si la facilité d'utilisation, les commodités pour les employés et une atmosphère dynamique sont plus importantes – et que votre équipe est adaptable – le coworking est très attrayant. De nombreuses jeunes équipes apprécient les commodités et les aspects sociaux du coworking ; certains dirigeants plus traditionnels pourraient trouver cela trop transitoire ou « pas assez sérieux » pour un siège social. Connaissez la culture de votre entreprise.

- **Exigences de l'industrie et de sécurité :** Certaines industries (par exemple, les contrats de défense, certains secteurs de la santé, la finance haut de gamme) ont des besoins stricts en matière de sécurité et de confidentialité qui rendent le contrôle exclusif de l'espace presque une nécessité. La sous-location serait mieux adaptée ici (ou une suite privée hautement sécurisée dans un immeuble de coworking). D'autres industries (startups technologiques, agences créatives, etc.) prospèrent souvent dans l'environnement collaboratif du coworking et n'ont pas de préoccupations de confidentialité aussi strictes. Les **exigences légales et de conformité** (comme la HIPAA pour les données de santé, ou la FINRA pour les entreprises financières) doivent être examinées dans leur contexte – peuvent-elles être satisfaites dans un espace partagé ? Si ce n'est pas le cas, c'est un facteur décisif en faveur de la sous-location ou du bail direct.

- **Conditions du marché et disponibilité :** Dans un marché inondé de sous-locations (comme c'est le cas actuellement pour beaucoup), les **chasseurs de bonnes affaires peuvent très bien s'en sortir** en obtenant une sous-location. Si vous trouvez un espace de sous-location parfait qui convient à votre équipe, au bon endroit et à un loyer bien inférieur à ce que coûterait le coworking par personne, cela mérite une sérieuse considération – ces opportunités ne se présentent pas toujours. Inversement, si vous êtes sur un marché où les sous-locations sont

rares ou sont rapidement accaparées, vous n'aurez peut-être pas le luxe d'en trouver une quand vous en avez besoin ; le coworking est immédiatement disponible. Le timing compte aussi – si vous avez besoin de quelque chose la *semaine prochaine*, le coworking est essentiellement votre seule option réelle ; une sous-location peut prendre des semaines à négocier et à approuver. Si vous pouvez planifier quelques mois à l'avance, vous pouvez faire appel à des courtiers pour rechercher des sous-locations et comparer.

Guide de Référence Rapide :

- *Choisissez le Coworking si :* vous avez besoin d'une flexibilité maximale ou votre croissance est incertaine ; vous avez un besoin à très court terme ou à durée variable ; votre équipe est petite ou distribuée ; vous voulez une solution clé en main avec des commodités haut de gamme et une administration minimale ; la conservation des liquidités et l'évitement des engagements sont une priorité ; vous appréciez d'être dans un environnement communautaire et pouvez tolérer un espace partagé ; vous avez besoin d'une portée multi-villes rapidement.

- *Choisissez la Sous-location si :* vous avez besoin d'un environnement de bureau privé et contrôlé pour un travail de concentration ou de confidentialité ; vous pouvez vous engager pour une durée définie (1+ an) et souhaitez profiter de loyers plus bas ; vous trouvez une sous-location dans un emplacement idéal ou avec un aménagement haut de gamme qui rehausse votre présence ; votre équipe a atteint une taille ou un stade où avoir votre « propre bureau » est important pour la culture ou la perception des clients ; vous êtes à l'aise avec les responsabilités d'un bail de bureau (ou avez les ressources pour les gérer) ; le coût par personne en sous-location est favorable par rapport au coworking (probablement à mesure que la taille de l'équipe augmente) ; vous voulez une solution intermédiaire avant de vous engager plus longtemps mais avez besoin de plus de stabilité que le mois par mois.

Dans de nombreux cas, la **réponse peut être une combinaison** : par exemple, utiliser le coworking pour une nouvelle entrée sur le marché ou pour une petite équipe à distance, tout en sous-louant un espace plus grand pour les opérations principales, et peut-être même conserver quelques bureaux de coworking pour le débordement ou les employés en visite. L'**écosystème des espaces flexibles** permet d'adapter les solutions à chaque partie de votre entreprise.

Conclusion

La sous-location et le coworking ont tous deux fondamentalement changé la façon dont les entreprises abordent l'espace de bureau, offrant une flexibilité que les baux traditionnels à long terme ne peuvent égaler. Chaque modèle offre des avantages distincts : le **coworking apporte agilité, commodité et commodités**, tandis que la **sous-location offre autonomie, économies potentielles et un pont vers des locaux à long terme**. Le meilleur choix dépend de la taille de votre entreprise, de sa trajectoire de croissance, de sa culture et du contexte du marché.

Dans le climat actuel de travail hybride et d'incertitude économique, de nombreuses organisations penchent du côté de la flexibilité. La part du coworking dans l'utilisation des bureaux devrait continuer d'augmenter – atteignant potentiellement près d'un tiers des portefeuilles d'entreprise d'ici la fin de la décennie (Source: retaildive.com) – à mesure que les entreprises cherchent à rester agiles et adaptables. Parallèlement, le marché de la sous-location a offert une **opportunité favorable aux locataires** pour obtenir des espaces de qualité à coût réduit, une perspective attrayante pour les entreprises qui ont besoin d'un bureau dédié mais pas d'un engagement de dix ans.

La stratégie prudente pour les décideurs immobiliers est d'**évaluer les deux options côte à côte**, souvent avec l'aide de modèles financiers (comme ceux de ce rapport) et de planification de scénarios. Collaborez avec des courtiers et des fournisseurs d'espaces flexibles pour obtenir des devis et des disponibilités réels. Envisagez de faire un **projet pilote – par exemple, essayez un espace de coworking pendant quelques mois** avant de signer un bail, pour voir comment il s'adapte à vos opérations. Pesez également les avantages intangibles, tels que la satisfaction des employés et l'impact sur la productivité de chaque environnement. Et rappelez-vous que la décision n'est pas irrévocable ; vous pouvez pivoter à mesure que vos besoins changent (c'est d'ailleurs tout l'intérêt de ces modèles flexibles).

En fin de compte, la solution la plus avantageuse, qu'il s'agisse d'une sous-location, d'un espace de coworking ou d'une approche hybride, dépendra du **stade de l'entreprise, de la taille de l'équipe et des conditions du marché** spécifiques auxquels vous êtes confronté. En restant informé des tendances du marché (par exemple, en notant si la disponibilité des sous-locations augmente et les loyers baissent (Source: cbre.com)(Source: cbre.com), ou si de nouveaux centres de coworking ouvrent dans votre zone cible) (Source: facilitiesdive.com), vous pouvez prendre vos décisions au bon moment pour saisir les meilleures opportunités. Avec une analyse minutieuse et une volonté de flexibilité, les entreprises peuvent débloquer des **gains d'efficacité significatifs et des avantages stratégiques** en tirant parti du bon modèle d'espace de travail au bon moment. L'ère du bail de

bureau unique et universel est en déclin ; la sous-location et le coworking sont désormais des éléments clés de la boîte à outils des gestionnaires immobiliers et opérationnels avisés qui visent à créer une stratégie de lieu de travail optimale pour leurs organisations (Source: blog.cort.com).

Sources :

- CBRE Research – *La disponibilité des sous-locations de bureaux aux États-Unis a presque doublé depuis la pandémie* (Source: cbre.com)(Source: cbre.com)
- Enquête JLL sur l'avenir du travail 2022 – plans d'espaces flexibles des occupants d'entreprise (Source: jll.com)
- Recherche JLL (via interview CORT) – parcours de croissance typique : coworking → sous-location courte → bail plus long (Source: blog.cort.com)
- Cushman & Wakefield – *Perspectives des bureaux flexibles 2025* (résumé Facilities Dive) (Source: facilitiesdive.com)(Source: facilitiesdive.com)
- CoworkingCafe/Yardi – Études *Coût du coworking vs bail de bureau* (2023–2024) (Source: coworkingcafe.com)(Source: coworkingcafe.com) (Source: coworkingcafe.com)(Source: coworkingcafe.com)
- Statista – Coûts médians du coworking à NYC (2024) (Source: statista.com)
- Deskpass – Tarifs typiques du coworking dans diverses villes (2024) (Source: deskpass.com) (Source: deskpass.com)
- Reuben & Junius Law – *Avantages et risques de la sous-location* (contexte du marché de San Francisco, 2021) (Source: reubenlaw.com)(Source: reubenlaw.com) (Source: reubenlaw.com) (Source: reubenlaw.com) (Source: reubenlaw.com)
- G2 Commercial Real Estate – Le loyer de sous-location représente généralement 70 à 80 % du loyer direct (Source: g2cre.com)
- Étude de cas Vestwell via SquareFoot (histoire client) (Source: squarefoot.com)(Source: squarefoot.com).
- Gable Blog – *Comparaison des coûts : Espace flexible vs Bail* (données de loyer JLL, etc.) (Source: gable.to)(Source: gable.to).

- Données de marché supplémentaires de Cresa (loyers d'Austin) (Source: austintenantadvisors.com) et JLL/CoworkingResources (statistiques de croissance du secteur flexible) (Source: coworkingcafe.com)(Source: retaildive.com).

Étiquettes: sous-location, coworking, espace-bureau, immobilier-commercial, obligations-bail, espace-travail-flexible, rentabilite, strategie-entreprise, analyse-immobiliere

---

À propos de 2727 Coworking

2727 Coworking is a vibrant and thoughtfully designed workspace ideally situated along the picturesque Lachine Canal in Montreal's trendy Griffintown neighborhood. Just steps away from the renowned Atwater Market, members can enjoy scenic canal views and relaxing green-space walks during their breaks.

Accessibility is excellent, boasting an impressive 88 Walk Score, 83 Transit Score, and a perfect 96 Bike Score, making it a "Biker's Paradise". The location is further enhanced by being just 100 meters from the Charlevoix metro station, ensuring a quick, convenient, and weather-proof commute for members and their clients.

The workspace is designed with flexibility and productivity in mind, offering 24/7 secure access—perfect for global teams and night owls. Connectivity is top-tier, with gigabit fibre internet providing fast, low-latency connections ideal for developers, streamers, and virtual meetings. Members can choose from a versatile workspace menu tailored to various budgets, ranging from hot-desks at $300 to dedicated desks at $450 and private offices accommodating 1–10 people priced from $600 to $3,000+. Day passes are competitively priced at $40.

2727 Coworking goes beyond standard offerings by including access to a fully-equipped, 9-seat conference room at no additional charge. Privacy needs are met with dedicated phone booths, while ergonomically designed offices featuring floor-to-ceiling windows, natural wood accents, and abundant greenery foster wellness and productivity.

Amenities abound, including a fully-stocked kitchen with unlimited specialty coffee, tea, and filtered water. Cyclists, runners, and fitness enthusiasts benefit from on-site showers and bike racks, encouraging an eco-conscious commute and active lifestyle. The pet-friendly policy warmly welcomes furry companions, adding to the inclusive and vibrant community atmosphere.

Members enjoy additional perks like outdoor terraces and easy access to canal parks, ideal for mindfulness breaks or casual meetings. Dedicated lockers, mailbox services, comprehensive printing and scanning facilities, and a variety of office supplies and AV gear ensure convenience and efficiency. Safety and security are prioritized through barrier-free access, CCTV surveillance, alarm systems, regular disinfection protocols, and after-hours security.

The workspace boasts exceptional customer satisfaction, reflected in its stellar ratings—5.0/5 on Coworker, 4.9/5 on Google, and 4.7/5 on LiquidSpace—alongside glowing testimonials praising its calm environment, immaculate cleanliness, ergonomic furniture, and attentive staff. The bilingual environment further complements Montreal's cosmopolitan business landscape.

Networking is organically encouraged through an open-concept design, regular community events, and informal networking opportunities in shared spaces and a sun-drenched lounge area facing the canal. Additionally, the building hosts a retail café and provides convenient proximity to gourmet eats at Atwater Market and recreational activities such as kayaking along the stunning canal boardwalk.

Flexible month-to-month terms and transparent online booking streamline scalability for growing startups, with suites available for up to 12 desks to accommodate future expansion effortlessly. Recognized as one of Montreal's top coworking spaces, 2727 Coworking enjoys broad visibility across major platforms including Coworker, LiquidSpace, CoworkingCafe, and Office Hub, underscoring its credibility and popularity in the market.

Overall, 2727 Coworking combines convenience, luxury, productivity, community, and flexibility, creating an ideal workspace tailored to modern professionals and innovative teams.

AVERTISSEMENT

Ce document est fourni à titre informatif uniquement. Aucune déclaration ou garantie n'est faite concernant l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité de son contenu. Toute utilisation de ces informations est à vos propres risques. 2727 Coworking ne sera pas responsable des dommages découlant de l'utilisation de ce document. Ce contenu peut inclure du matériel généré avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, qui peuvent contenir des erreurs ou des inexactitudes. Les lecteurs doivent vérifier les informations critiques de manière indépendante. Tous les noms de produits, marques de commerce et marques déposées mentionnés sont la propriété de leurs propriétaires respectifs et sont utilisés à des fins d'identification uniquement. L'utilisation de ces noms n'implique pas l'approbation. Ce document ne constitue pas un conseil professionnel ou juridique. Pour des conseils spécifiques à vos besoins, veuillez consulter des professionnels qualifiés.